



Programme de formation :

Perfectionner ses ventes et le déroulement d'une vente

Et Développer son activité commerciale

Durée :

5 journées de formation soit

40h Public visé

Vendeur, Responsable de magasin,

Prérequis Aucun

Moyens pédagogiques

Vidéoprotection du support pédagogique

Documentation et support de cours imprimés et/ou numérisés

Paperboard, Ordinateur/PC

Méthodes et Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

La journée est articulée autour d'ateliers interactifs, donnant ensuite lieu à un apport théorique et pédagogique.

La formation est animée sur support numérique.

Un support pédagogique papier sera remis pour chaque module à chaque participant.

Participants

Session de 1 personne minimum à 4 personnes maximum.

Lieu et accessibilité :

Lieu de la formation dans les locaux de l'entreprise.

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour suivre le parcours de formation, merci de prendre contact avec l'organisme.

Intervenants FOUQUET Claire

Suivi et évaluation :

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un cas pratique à la fin de chaque module et de multiples exercices à réaliser.

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation à chaud puis à froid

Une feuille d'émargement par demi-journée de présence Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Délai d'accès :

Les dates sont planifiées sur mesure,

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : 15 jours.

Objectifs

- **Connaître l'importance de la relation client**
- **Découvrir la typologie des profils de client**
- **Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation**
- **Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation**
- **Préparer ses négociations avec efficacité et mettre en place une fidélisation client**
- **Identifier comment continuer à se développer.**

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Maîtriser les différentes étapes du cycle de vente, ,
- Savoir réagir aux objections en toutes circonstances,
- Adapter leur discours/ schéma de vente en fonction de situations.

Programme

Accueil et Communication

L'accueil d'excellence, première image

- L'image de mon point de vente
- Les principes de communication

La vente

- Schémas et composants
- Le déroulé
- La vente et après

Connaitre son stock

La Vente

La relation commerciale

La relation client

- Les étapes fondamentales
- Adapter son discours
- Les difficultés de communication

Le déroulé

- Découverte
- Vente

Les Techniques de vente

Les différentes techniques de vente La fidélisation

- Pourquoi
- Comment
- Vos clients
- Mesurer

Raviver votre développement commercial

Des Objectifs SMART

Une stratégie ambitieuse

- Les lances
- Les filets
- Les graines

Aligner vos équipes

L'opérationnel

Mesurer les actions

Accompagnement en magasin pour suivre la mise en pratique

Tarif Intra-entreprise :

1 200 € la journée par personne (Net de taxe - TVA non applicable - Claire C&C est un organisme de formation non assujetti à la TVA sur les actions relevant de la formation professionnelle - Article 261-4-4° du Code Général des Impôts.). L'inscription en formation est prise en compte après validation du devis.

Les prestations de Claire C&C peuvent être prises en charge par votre OPCO.

EI Claire Conseil et Coaching - 25 rue Gaudrine, 35 170 BRUZ

Tel : 0658636130 - Mail : clairecoaching35@gmail.com - www.claire-coaching.com

Code NAF 7022Z - SIRET : 88096630400011

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 533510074435 auprès du préfet de la région Bretagne.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

V2 100523